

LILYSILK

Outbrain übertrifft Facebook bei der Zielgruppenansprache für Lilysilk

Branche E-Commerce	Ziele Engagement, CPA-Optimierung	Produkte Conversion Bid Strategy
------------------------------	--	---

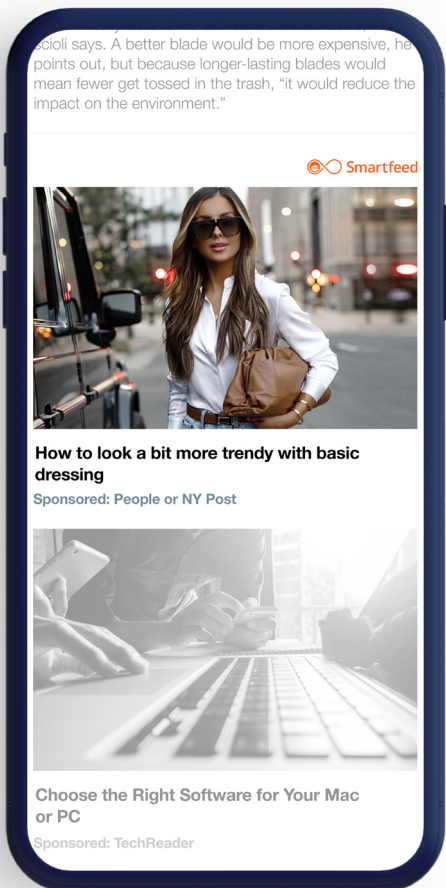
Überblick

Lilysilk ist eine Lifestyle-Brand, die verschiedene hochwertige Seidenprodukte, von Kissenbezügen und Bettwäsche bis hin zu Kleidung, anbietet. Im Laufe der Jahre hat Lilysilk ein erfolgreiches Online-Geschäft aufgebaut, indem sie Produkte über soziale Netzwerke und Suchmaschinenwerbung bewerben. Auf der Suche nach zusätzlicher hochwertiger Reichweite außerhalb der Walled Gardens zu einem optimalen CPA arbeitete die Marke mit Outbrain für eine Native-Advertising-Kampagne im Open Web zusammen.

Lösung

Lilysilk nutzte eine Kombination aus folgenden Outbrain-Technologien:

- **Standard Smartad:** Ein klares, effektives Anzeigenerlebnis, das ansprechende Motive mit Call-to-Actions kombiniert.
- **Audience Pools und Story Sequencing:** Retargeting der engagiertesten Nutzer und Erhöhung des Lifetime Values.
- **Conversion Bid Strategy (Target-CPA-Modus):** Durch die Priorisierung des CPA vor der Maximierung der Conversions blieb die Kampagne rentabel.



Ergebnisse

Schon innerhalb der ersten sechs Monate übertrafen die Outbrain-Kampagnen im Mediamix von Lilysilk die Ergebnisse von Search und Social.

+20% Anstieg der durschn. Sessiondauer vs. Facebook	-15% Bounce-Rate vs. Facebook	-25% CPA vs. Facebook
---	---	---------------------------------

„Wir haben uns für Outbrain entschieden, weil sie in der Lage sind, Kampagnen außerhalb der Walled Gardens zu skalieren und dabei fortschrittliche Targeting-Lösungen und unaufdringliche Werbeformate einzusetzen. Durch unsere Kampagne mit Outbrain haben wir festgestellt, dass native Werbeeinhalte besser von Nutzern angenommen werden und eine hochwertige Nutzererfahrung für die Interaktion mit der Marke bieten.“

– Lizzy Hao, Native Ads Manager